

0-495412

На правах рукописи



ВИНОКУРОВА Елена Алексеевна

**МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА
КРИЗИСНЫХ СОСТОЯНИЙ РОЗНИЧНОГО
БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Специальность 08.00.12 – "Бухгалтерский учет, статистика"

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Йошкар-Ола – 2011

Работа выполнена на кафедре бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВПО "Марийский государственный технический университет"

Научный руководитель -	доктор экономических наук, профессор Поздеев Валерий Леонидович
Официальные оппоненты:	доктор экономических наук, профессор Королев Олег Геннадьевич кандидат экономических наук Клюев Игорь Викторович
Ведущая организация -	ФГБОУ ВПО "Самарский государственный экономический университет"

Защита состоится 12 ноября 2011 года в 10⁰⁰ часов на заседании диссертационного совета ДМ 212.115.05 при ФГБОУ ВПО "Марийский государственный технический университет" по адресу: Йошкар-Ола, Панфилова, 17, ФГБОУ ВПО "Марийский государственный технический университет", корпус 3, ауд.316.

Юридический и почтовый адрес университета: 424000, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ФГБОУ ВПО "Марийский государственный технический университет".

Сведения о защите и автореферат диссертации размещены на официальном сайте ВАК Министерства образования и науки РФ <http://www.vak.ed.gov.ru> и на официальном сайте ФГБОУ ВПО "Марийский государственный технический университет" <http://www.marstu.net>.

Автореферат разослан 11 октября 2011 года.

НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА КГУ



0000714633

Ученый секретарь диссертационного совета, канд. экон. наук, доцент

Л.Я.Яковлева

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность проблемы. Рынок розничных услуг коммерческих банков в России относится к одному из наиболее динамично растущих и перспективных направлений бизнеса. Высокие темпы роста в сфере розничного банковского бизнеса обусловлены следующими факторами: снижением прибыльности обслуживания корпоративных клиентов; высокой доходностью розничного банковского рынка, неудовлетворенным спросом физических лиц на банковские услуги. Вместе с высокой доходностью данное направление бизнеса характеризуется наличием высокого уровня риска. В условиях мирового финансового кризиса доходы розничного банковского бизнеса существенно снизились, а риски возросли.

Существующие подходы и методы анализа в системе управления розничным банковским бизнесом не способствовали принятию руководством Банков эффективных управленческих решений, направленных на преодоление последствий финансового кризиса в относительно короткие сроки.

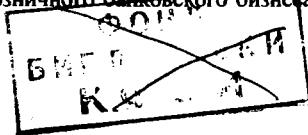
Это связано с тем, что в период активного роста рынка розничных банковских услуг аналитическая работа в данной сфере сводилась преимущественно к констатированию фактов и анализу объемных показателей. Недостаток информации для принятия эффективных управленческих решений привел к снижению эффективности розничного банковского бизнеса.

В посткризисных условиях руководители банков заинтересованы в создании более совершенных приемов и методов анализа в системе управления розничным банковским бизнесом, что позволит им преодолеть последствия кризиса, повысить эффективность данного направления бизнеса, а также предсказывать возникновение новых кризисных ситуаций. Поэтому задачи развития методического обеспечения анализа в данной сфере являются очень актуальными.

Таким образом, в настоящее время важное значение приобретают теоретические и аналитические разработки, посвященные анализу в системе управления розничным банковским бизнесом, что предопределило актуальность темы диссертационного исследования.

Степень разработанности проблемы. Проблемы анализа в сфере розничного банковского бизнеса в настоящее время практически не отражены в работах экономистов. Это связано с тем, что до мирового финансового кризиса аналитическая работа в розничной банковской сфере проводилась по общим направлениям банковской аналитики и не нуждалась в корректировке. Поэтому исследования ученых сводились к рассмотрению общих задач, связанных с управлением розничным банковским бизнесом.

Так, некоторые аспекты управления рисками розничной банковской деятельности нашли отражение в работах Ш.З. Закирова, Г.Г. Коробовой, Н.Н. Кунциной, Е.А. Нестеренко, О.И. Лаврушина, А.А. Поповой, В.Г. Севрук, А.И. Седина. В зарубежной литературе розничный банковский бизнес исследовался такими учеными, как Ф. Абрамсон, Б. Кинг, Х. Кроксфорд, У. Куруп, Э. Нью, К. Понд, П. Рас, А. Стюарт. Большое внимание изучению розничного банковского бизнеса уделя-



ется в организациях "Британская ассоциация банкиров" ("British Bankers' association"), "Бостонская консалтинговая группа" ("Boston Consulting Group").

Вопросам банковского менеджмента посвятили свои труды такие экономисты, как С.Ю. Бувевич, Е.Ф. Жуков, Р.А. Исаев, А.В. Калтырин, Т.В. Никитина, А.А. Максютлов, О.И. Лаврушин, Р.Г. Ольхова, а также зарубежные авторы П. Роуз, Дж. Синки, К. Скиннер, Д. Симонсон, У. Хесус, Дж. Хэмпел и другие.

Значительный вклад в развитие методологии экономического анализа внесли М.И. Баканов, С.Б. Барнгольц, Л.Г. Батракова, Е.П. Жарковская, В.В. Ковалев, О.Г. Королев, М.В. Мельник, А.Ю. Петров, В.И. Петрова, В.Л. Поздеев, А.С. Шалкин, А.Д. Шеремет, А.Г. Шоломицкий, Г.Н. Щербакова, Ю.В. Яковец и другие.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при наличии множества исследований по анализу и менеджменту в банковской сфере, современная система научных знаний об управлении розничным банковским бизнесом в настоящее время является неполной. Недостаточно исследованы вопросы анализа розничной банковской деятельности. Не адаптированы к управлению розничным бизнесом экономико-математические методы анализа, а также методы прогнозного анализа. Актуальность и недостаточная разработанность проблем в области анализа розничного банковского бизнеса предопределил выбор темы, цели и задачи диссертационного исследования.

Область исследований: Диссертационная работа выполнена в рамках Паспорта номенклатуры специальностей научных работников (экономические науки) ВАК 08.00.12 – "Бухгалтерский учет, статистика".

Цели и задачи исследования: Целью диссертационной работы является исследование розничного банковского бизнеса в качестве объекта экономического анализа; развитие методических решений и практических рекомендаций по обеспечению анализа деятельности розничного банковского бизнеса в предкризисных, кризисных и посткризисных условиях, а также в прогнозной перспективе.

В соответствии с поставленной целью были определены следующие задачи исследования:

- обобщить факторы, определяющие возникновение финансового кризиса; уточнить содержание понятия "финансовый кризис";
- уточнить понятия "розничный банковский бизнес", "розничная банковская услуга" для целей экономического анализа; представить классификацию розничных банковских продуктов;
- определить систему показателей для анализа предкризисного состояния розничного бизнеса коммерческих банков;
- предложить алгоритм анализа кризисного состояния розничного бизнеса коммерческих банков;
- разработать методику прогнозного анализа розничного банковского бизнеса;
- предложить методические рекомендации по аналитическому обоснованию варианта развития розничного бизнеса коммерческих банков.

Предмет и объект исследования. Предметом исследования выступает комплекс теоретических и методических проблем, связанных с анализом кризисных состояний в сфере розничного банковского бизнеса. В качестве объекта исследования выбрана деятельность розничного бизнеса коммерческого банка, его отчетность, методические разработки по анализу банковской деятельности.

Методология и методы исследования. Теоретической и методологической основой диссертации послужили труды отечественных и зарубежных ученых по экономическому анализу, банковскому менеджменту, вопросам прогнозирования. В работе использованы законодательные и нормативные акты Банка России, материалы научных семинаров и конференций, ресурсы Интернет.

В процессе написания диссертации, сбора и обработки информации использовались такие общенаучные методы познания, как сравнение, индукция, дедукция, анализ и синтез, экспертные оценки, моделирование. Особое значение автором придается экономико-статистическим методам, связанным с обработкой временных рядов.

Научная новизна исследования. Научная новизна диссертационного исследования состоит в разработке новых методик и рекомендаций по анализу в системе розничного банковского бизнеса.

В процессе исследования получены следующие результаты:

- систематизированы факторы возникновения финансового кризиса, выделен новый фактор асимметрии информации о предкризисном состоянии экономики; уточнено содержание понятия "финансовый кризис" как периода резкого спада в экономике, главной причиной которого стал фактор асимметрии аналитической информации о деятельности коммерческих банков;
- уточнены понятия "розничный банковский бизнес", "розничная банковская услуга", что позволяет представить розничный бизнес в виде объекта экономического анализа; представлена классификация розничных банковских продуктов с выделением розничных и условно-розничных продуктов для целей анализа;
- выделены показатели, характеризующие предкризисное состояние Банка в целом и розничного банковского бизнеса, проведена их классификация на запаздывающие и опережающие;
- предложен алгоритм анализа кризисного состояния розничного бизнеса на основе формирования сводного опережающего показателя, позволяющего предсказывать спад деловой активности в развитии розничного бизнеса;
- разработана методика прогнозного анализа на основе адаптивных моделей, позволяющих оперативно корректировать прогнозы развития розничного бизнеса;
- предложены рекомендации по выбору варианта развития розничного бизнеса по критерию доходности активных продуктов.

Теоретическая и практическая значимость. Представленные в работе новые научные результаты вносят определенный вклад в развитие методического обеспечения анализа кризисных состояний розничного банковского бизнеса и могут послужить для дальнейших теоретических и практических разработок в области анализа деятельности коммерческих банков в целом.

Практическая значимость результатов, полученных в ходе работы над диссертационным исследованием, состоит в разработке научно-практических рекомендаций по анализу розничного банковского бизнеса в кризисный и посткризисный периоды. Полученные в данном исследовании результаты могут быть использованы:

- в практической деятельности коммерческих банков;
- для подготовки специалистов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Банки и банковское дело", "Финансы и кредит";
- в деятельности центров по подготовке и повышению квалификации финансовых аналитиков, руководителей и менеджеров банков.

Апробация результатов исследования. Основные положения и выводы диссертационного исследования докладывались, обсуждались и получили положительную оценку на всероссийских и международных научно-практических конференциях в Пензе, Новосибирске, Санкт-Петербурге, Томске (2009, 2010, 2011).

Основные положения диссертации отражены в 8 печатных работах авторским объемом 3,3 печатных листов, в том числе 2 статьи в изданиях, рекомендованных ВАК (1,3 печ. л.).

Содержащиеся в исследовании методики, рекомендации и практические разработки используются в деятельности коммерческих банков г. Йошкар-Олы.

Объем и структура работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, библиографии, иллюстрирована таблицами, рисунками и приложениями, имеет следующее содержание:

Введение

1. Теоретические основы аналитического обеспечения управления розничным бизнесом коммерческого банка.

1.1. Денежно-кредитные отношения и общая теория циклов экономического развития.

1.2. Розничный бизнес как направление банковской деятельности и объект экономического анализа.

1.3. Содержание и роль экономического анализа в управлении розничным бизнесом коммерческого банка

2. Аналитическая информация о предкризисном и кризисном состояниях розничного бизнеса коммерческого банка.

2.1. Анализ рисков розничного бизнеса коммерческого банка.

2.2. Система показателей предкризисного состояния розничного бизнеса коммерческого банка.

2.3. Анализ кризисного состояния розничного бизнеса коммерческого банка на основе сводного опережающего показателя.

3. Прогнозный анализ развития розничного бизнеса коммерческого банка.

3.1. Методы и приемы прогнозного анализа.

3.2. Прогнозный анализ розничного бизнеса на основе адаптивных моделей.

Заключение

Литература

Список приложений

ОСНОВНЫЕ ИДЕИ И ВЫВОДЫ ДИССЕРТАЦИИ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Систематизированы факторы возникновения финансового кризиса, выделен новый фактор асимметрии информации о предкризисном состоянии экономики; уточнено содержание понятия "финансовый кризис".

В экономической литературе представлена большая совокупность факторов, характеризующих условия формирования финансовых кризисов. Все факторы формирования кризиса можно разделить на внешние и внутренние. Однако охватить всю совокупность разнообразных по своей природе факторов невозможно, поэтому при рассмотрении финансовой ситуации в банке всегда будут оставаться какие-то невыделенные факторы из-за неполноты поступающей информации и отсутствия надежных методик экономического анализа, способных дать достоверную информацию о происходящих событиях. В научной литературе такое состояние вопроса получило название "асимметрии информации", что и является, по мнению автора, главным фактором развития финансового кризиса в банковской сфере (рис. 1).

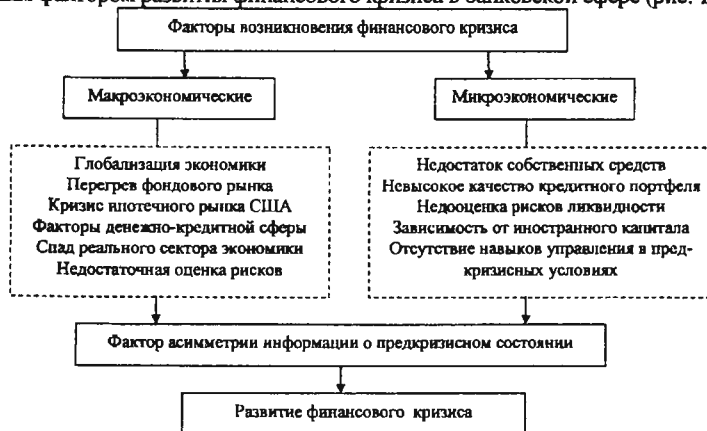


Рис. 1. Факторы развития финансового кризиса

Экономисты дают различные определения термину "финансовый кризис". Учитывая фактор асимметрии информации, в работе предложено следующее определение финансового кризиса. *Финансовый кризис - период резкого спада в экономике, главной причиной которого стал фактор асимметрии аналитической информации о деятельности коммерческих банков.*

В работе проведено исследование влияния финансового кризиса на показатели розничного банковского бизнеса.

2. Уточнены понятия "розничный банковский бизнес", "розничная банковская услуга", что позволяет представить розничный бизнес в виде объекта экономического анализа; представлена классификация розничных банковских продуктов с выделением розничных и условно-розничных продуктов для целей анализа.

Розничный бизнес коммерческих банков в России является одним из наиболее динамично растущих и перспективных бизнес-направлений, включающим все виды кредитования населения, депозитные операции, операции с пластиковыми картами и другие операции. В работе розничный банковский бизнес представлен как самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность банковских учреждений, направленная на систематическое получение прибыли от предоставления розничных банковских продуктов и услуг.

В целях создания направления экономического анализа очень важно четко определять объект анализа. В работе в качестве объектов анализа выделены розничная банковская услуга и розничный банковский продукт и уточнены определения этих категорий.

Розничная банковская услуга представляет из себя одну или несколько взаимосвязанных розничных банковских операций, в результате которых происходит использование денежных ресурсов на цели личного потребления клиентов.

Розничный банковский продукт можно определить как комплексную, регламентированную и стандартизированную совокупность банковских услуг, предоставляемых физическим лицам, а также услуг, предоставляемых юридическим лицам, сходных с ними по технологии исполнения, технологии продаж и продвижения, а также по технологии управления бизнес-процессами.

Классификация розничных банковских продуктов связана с необходимостью четкого разграничения между розничными и корпоративными банковскими продуктами, а также эффективного управления розничным бизнесом коммерческого банка.

В соответствии с представленным в диссертации определением "банковского розничного продукта" предлагается *следующая классификация розничных банковских продуктов*:

- 1) розничные банковские продукты исключительно для физических лиц, процесс предоставления которых не связан с обслуживанием Банком какой-либо организации (вклады, переводы, потребительские кредиты, ипотечные кредиты и т.д.);
- 2) условно-розничные банковские продукты:
 - корпоративно-розничные продукты, связанные с обслуживанием Банком какой-либо организации (зарплатные пластиковые карты, кредит в форме "овердрафта" на зарплатную пластиковую карту и т.д.);
 - продукты, предоставляемые юридическим лицам, сходные с розничными продуктами по следующим параметрам: по технологии исполнения, технологии продаж и продвижения, а также по технологии управления бизнес-процессами (корпоративные пластиковые карты, эквайринг, аренда сейфовых ячеек);
- 3) розничные продукты для VIP-клиентов (private banking).

Данная классификация отличается от существующих тем, что позволяет разделять розничные и корпоративные направления бизнеса коммерческого банка в целях проведения экономического анализа.

3. Выделены показатели, характеризующие предкризисное состояние Банка в целом и розничного банковского бизнеса, проведена их классификация на запаздывающие и опережающие.

Деятельность розничного бизнеса коммерческого банка находится в тесной взаимосвязи с деятельностью банка в целом. Поэтому при разработке системы показателей предкризисного состояния розничного банковского бизнеса проведен анализ финансовых показателей деятельности Банка в целом, а также анализ показателей деятельности розничного банковского бизнеса.

В работе проанализированы следующие группы финансовых показателей деятельности Банка:

- 1) балансовые индексы (активы, пассивы, собственный капитал);
- 2) индексы показателей отчета о прибылях и убытках (доходы, расходы, чистая прибыль);
- 3) индексы показателей финансового состояния (отношение доходов и расходов; маржа прибыли);
- 4) индексы рентабельности (рентабельность активов, отношение доходов и активов);
- 5) индексы ликвидности (индекс достаточности собственных средств, мгновенная, текущая, долгосрочная ликвидность).

В качестве обобщающего показателя деятельности Банка выбран показатель "Операционный результат". Для построения динамических рядов объемных показателей использован показатель "темп роста". Выделение тенденции произведено с помощью экспоненциального сглаживания (4-х квартальная экспоненциальная средняя). Поворотные моменты определены на основании правила "двух кварталов".

Анализ динамики финансовых показателей Банка в целом позволяет получить информацию о соответствии колебательных движений этих показателей индексу операционного результата. Полученная информация приведена в карте циклических показателей банка (табл. 1) (стрелки показывают высшие и низшие точки траектории цикла показателя).

Таблицы 1. Карта циклических показателей банка

Показатель \ Период	2007				2008				2009				Тип показателя
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
операционный результат								↑					
H1									↑				запаздывающий
H2									↑				запаздывающий
H3										↑			запаздывающий
H4							↓						контрциклический, опережающий
Собственный капитал										↑			запаздывающий
Пассивы			↑							↓			опережающий
Активы			↑			↓							опережающий
Доходы					↑								опережающий
Расходы						↑							опережающий
Чистая прибыль							↑						опережающий
Доходы/Расходы							↑						опережающий
ЧП/Доходы							↑						опережающий
Рент-ть активов							↑						опережающий
Доходы/Активы				↑									опережающий

Согласно карте циклических показателей можно выделить 10 финансовых показателей деятельности Банка, которые являются опережающими показателями. Данные опережающие показатели можно разделить на две группы:

- 1) опережающие показатели, реагирующие на раннем этапе (за 3-5 кварталов);
- 2) опережающие показатели, реагирующие на позднем этапе (за 1-2 квартала).

К первой группе показателей относятся индекс пассивов, индекс активов, индекс доходов, индекс отношения доходов к активам.

Ко второй группе показателей относятся индекс долгосрочной ликвидности, индекс расходов, индекс чистой прибыли, индекс отношения доходов к расходам, индекс отношения чистой прибыли к доходам, индекс рентабельности активов.

Анализ деятельности розничного банковского бизнеса проведен на основании данных о доходности розничного бизнеса Филиала ОАО "БИНБАНК" в Йошкар-Оле.

В работе проведен анализ колебательных движений показателей розничного бизнеса в сравнении с операционным результатом деятельности банка. В таблице 2 представлена информация о циклических показателях розничного бизнеса.

Таблицы 2. Карта циклических показателей розничного бизнеса

Показатель \ Период	2007				2008				2009				Тип показателя
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
операционный результат								↑					
доходность по продукту "Срочные вклады"						↓							контрциклический, опережающий
доходность по продукту "Доходные карты"				↑		↓							опережающий
доходность по продукту "Другие пластиковые карты"										↑			запаздывающий
доходность по продукту "Потребительское кредитование"			↑										опережающий
доходность по продукту "Ипотечное кредитование"			↑										опережающий
доходность по продукту "Автокредитование"				↑						↓			опережающий

Согласно карте 5 показателей доходности розничных продуктов Банка являются опережающими показателями. Из них 4 показателя реагируют на финан-

совый кризис на раннем этапе - в 3-м, 4-м квартале 2007 года. Это индексы доходности по продуктам "Доходные карты", "Потребительское кредитование", "Ипотечное кредитование", "Автокредитование". Индекс доходности по продукту "Срочные вклады" также является опережающим, но по скорости реагирования его можно отнести к показателю, реагирующему на позднем этапе (2-й квартал 2008 года).

Таким образом, система циклических показателей предкризисного состояния розничного бизнеса коммерческого банка включает следующие опережающие индексы, реагирующие на раннем этапе:

- 1) показатели деятельности Банка в целом (индекс пассивов, индекс активов, индекс доходов, индекс отношения доходов к активам);
- 2) показатели деятельности розничного банковского бизнеса (индексы доходности по продуктам "Доходные карты", "Потребительское кредитование", "Автокредитование", "Ипотечное кредитование").

На основании проведенного анализа можно получить информацию о предкризисном состоянии банка еще в 3-м квартале 2007 года (т.е. практически за один год до начала системного кризиса). Имея такую информацию, руководство Банка еще в конце 2007 года могло бы предпринять меры по предупреждению кризисных явлений и разработке мероприятий по снижению влияния кризиса на деятельность Банка.

4. Предложен алгоритм анализа кризисного состояния розничного бизнеса на основе формирования сводного опережающего показателя, позволяющего предсказывать спад деловой активности в развитии розничного бизнеса.

Для моделирования кризисных состояний розничного бизнеса выбран механизм разработки сводного опережающего показателя (СОП).

Исходной информацией для построения СОП являются динамические ряды индексов доходности наиболее прибыльных продуктов розничного бизнеса филиала ОАО "БИНБАНК" в Йошкар-Оле.

В результате анализа в СОП включены индексы доходности по следующим продуктам:

- "доходные карты" $J_{\partial к}$;
- "автокредитование" $J_{ак}$;
- "потребительское кредитование" $J_{пк}$;
- "ипотечное кредитование" $J_{ипк}$

Для формирования СОП всем показателям присвоены веса в зависимости от доли дохода от продукта. Значение СОП для каждого квартала рассчитывается по формуле:

$$СОП_t = 0,1286 J_{\partial к,t} + 0,2446 J_{ак,t} + 0,0674 J_{пк,t} + 0,5594 J_{ипк,t}$$

Для принятия управленческих решений необходимо сравнить динамику СОП с динамикой операционного результата (рис. 2).

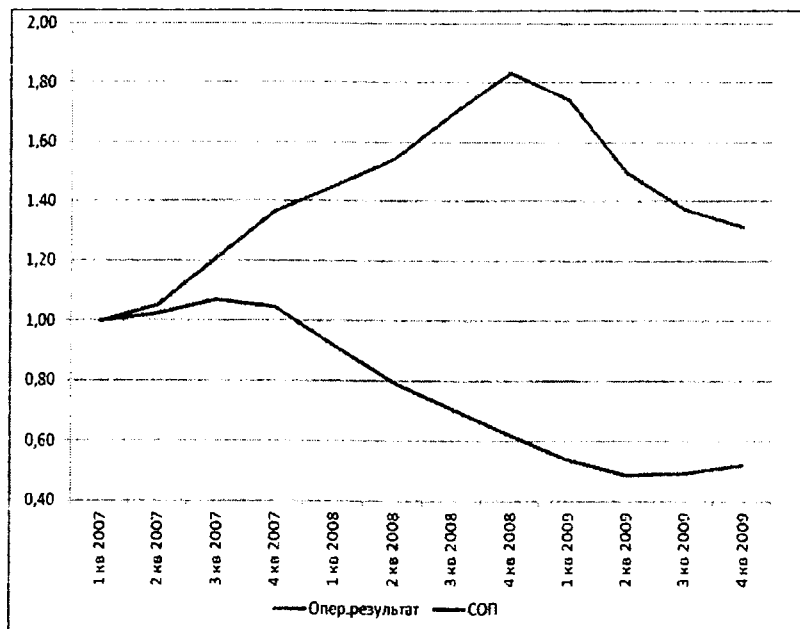


Рис. 2. Сравнительный анализ темпа роста операционного результата и совокупного опережающего показателя

Рисунок показывает, что СОП на 5 кварталов раньше отреагировал на изменение траектории индекса роста операционного результата в сторону спада деловой активности. Следует также отметить, что во 2-м квартале 2009 года наблюдается тенденция к росту СОП, а это сигнал к возможному будущему повышению доходов Банка в целом.

Таким образом, формирование СОП в рамках розничного бизнеса Банка и анализ данного показателя в динамике позволяет спрогнозировать наступление кризисной ситуации и при необходимости скорректировать политику управления розничным бизнесом с целью минимизации последствий кризиса для Банка.

5. Разработана методика прогнозного анализа на основе адаптивных моделей, позволяющих оперативно корректировать прогнозы развития розничного бизнеса.

Прогнозирование наступления кризисной ситуации необходимо для управления розничным бизнесом коммерческого банка. Не менее важен процесс прогнозирования развития бизнеса в кризисный и посткризисный периоды.

Одним из наиболее актуальных направлений прогнозирования розничного бизнеса является прогнозирование сводного опережающего показателя, как индикатора, который раньше всего реагирует на изменение экономической ситуации. Прогнозные значения СОП целесообразно сравнивать с прогнозными значениями операционного результата.

Прогнозирование СОП и операционного результата проведено при помощи метода адаптивного прогнозирования – метода Хольта.

Сравним графики прогноза СОП и операционного результата (рис. 3).

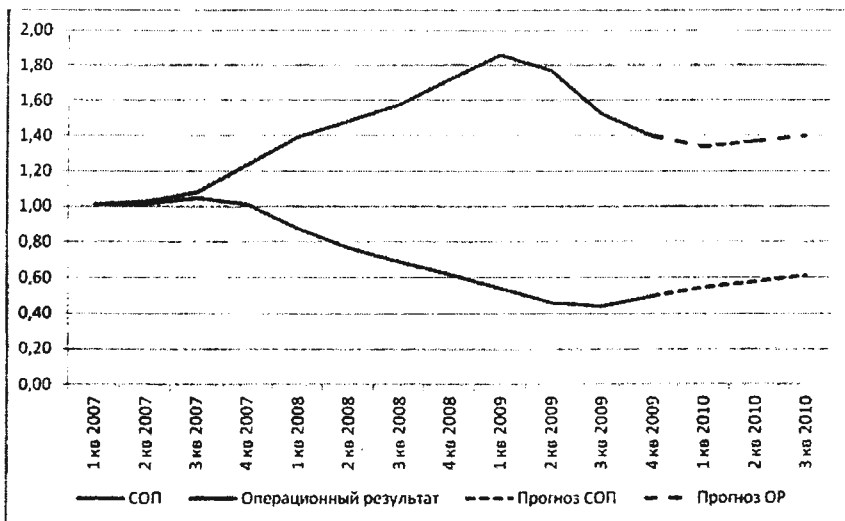


Рис. 3. Результаты моделирования и прогнозирования СОП и операционного результата

График характеризует, что СОП меняет свою тенденцию к снижению на рост в 3-м квартале 2009 года, тогда как операционный результат начинает расти только в 1-м квартале 2010 года.

Таким образом, по результатам прогнозирования СОП и операционного результата можно сделать вывод о том, что СОП помогает не только предсказать наступление кризиса, но и сделать вывод о возможном росте доходов Банка.

В исследовании проведено прогнозирование розничного бизнеса коммерческого банка по двум направлениям: активные продукты и пассивные продукты. Исходные данные для прогнозирования – динамика доходности наиболее прибыльных пассивных и активных продуктов на базе Филиала ОАО "БИНБАНК" в Йошкар-Оле. Наиболее прибыльные пассивные продукты: "срочные вклады", "другие пластиковые карты", "доходные карты". Наиболее прибыльные активные продукты: "потребительское кредитование", "автокредитование", "ипотечное кредитование". Цель прогнозирования состоит в том, чтобы выделить те направления и продукты, доходность по которым необходимо скорректировать для достижения максимальной эффективности розничного бизнеса в Филиале ОАО "БИНБАНК" в Йошкар-Оле.

Методика данного исследования включает:

- 1) анализ и моделирование взаимосвязи между отдельными уровнями временного ряда доходности каждого продукта;

- 2) анализ зависимости между общим показателем доходности пассивных продуктов и каждого пассивного продукта в отдельности и прогноз развития общего показателя доходности;
- 3) анализ зависимости между общим показателем доходности активных продуктов и каждого активного продукта в отдельности и прогноз развития общего показателя доходности;
- 4) корректировка прогнозных значений общих показателей для достижения наилучших показателей доходности розничного банковского бизнеса.

Моделирование взаимосвязи между отдельными уровнями временного ряда доходности каждого продукта проведено при помощи метода Хольта. Период прогноза составляет 9 месяцев.

После построения моделей для каждого продукта в отдельности проведена оценка взаимозависимости показателей общей доходности по пассивным и активным продуктам и доходности каждого продукта. Данная оценка проведена при помощи корреляционно-регрессионного анализа. В результате корреляционно-регрессионного анализа определено уравнение, описывающее взаимозависимость общего показателя доходности пассивных операций и доходности наиболее прибыльных пассивных продуктов:

$$Y = 0,002099 + 0,140407x_1 + 0,724501x_2 + 0,09449x_3, \text{ где:}$$

x_1 - значение доходности по продукту "Другие пластиковые карты";

x_2 - значение доходности по продукту "Срочные вклады";

x_3 - значение доходности по продукту "Доходные карты".

При помощи подстановки в уравнение регрессии прогнозных значений показателей доходности по каждому пассивному продукту, построен прогноз общего показателя доходности пассивных продуктов (рис. 4). Исходя из имеющихся данных, получен прогноз на 9 месяцев

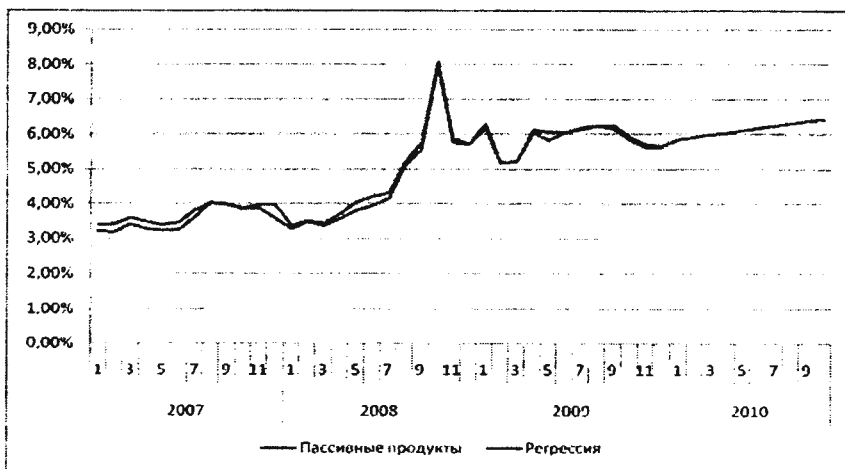


Рис. 4. Прогноз общего показателя доходности пассивных продуктов

Так как на рисунке 4 видна тенденция к увеличению общего показателя доходности по пассивным продуктам, корректировка политики Банка в данной области не требуется.

В результате корреляционно-регрессионного анализа определено уравнение, описывающее взаимозависимость общего показателя доходности активных операций и доходности наиболее прибыльных активных продуктов:

$$Y = 0,041665 + 0,167617x_1 + 0,093957x_2 + 0,088774x_3, \text{ где:}$$

x_1 - значение доходности по продукту "Автокредитование";

x_2 - значение доходности по продукту "Ипотечное кредитование";

x_3 - значение доходности по продукту "Потребительское кредитование".

При помощи подстановки в уравнение регрессии прогнозных значений показателей доходности по каждому активному продукту, построен прогноз общего показателя доходности активных продуктов (рис. 5).

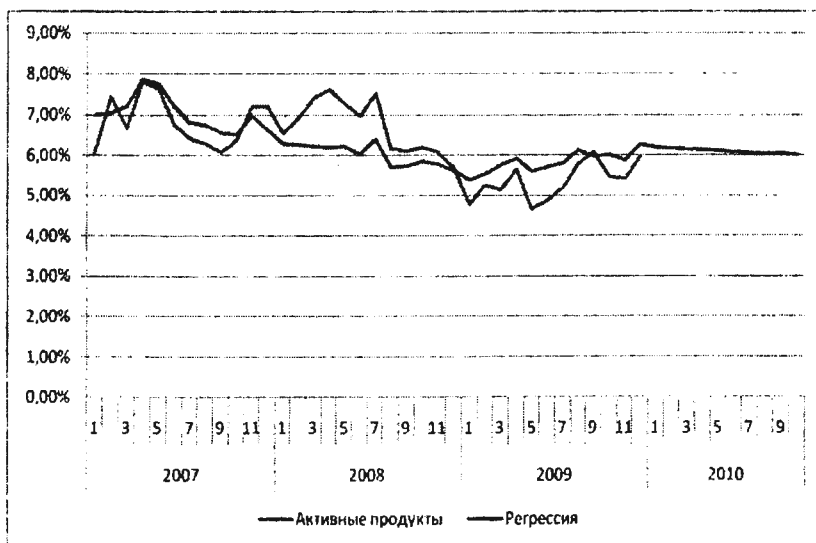


Рис. 5. Результаты корреляционно-регрессионного анализа показателей доходности активных продуктов

6. Предложены рекомендации по выбору варианта развития розничного бизнеса по критерию доходности активных продуктов.

Так как в развитии общего показателя доходности по активным операциям наблюдается тенденция к снижению, необходимо построить альтернативные варианты прогноза.

Предлагается 3 варианта прогноза доходности по активным операциям, с разницей в 5, 15, 25% от фактического прогноза (П1, П2, П3). Альтернативные варианты прогноза представлены на рисунке 6.

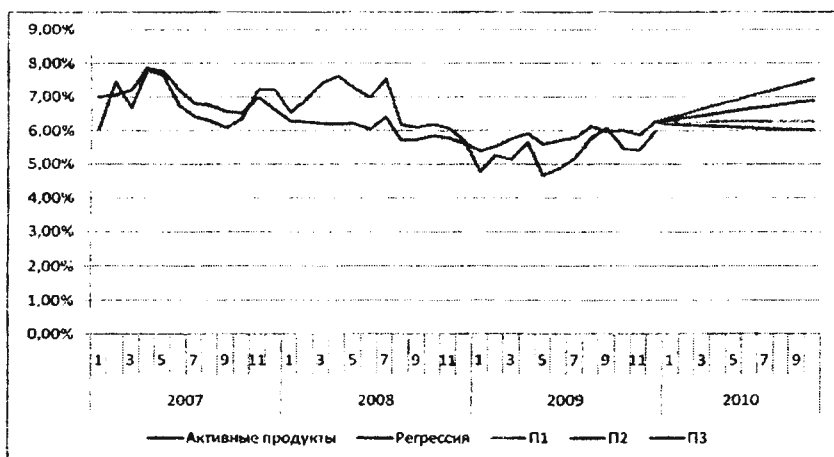


Рис. 6. Варианты прогноза доходности по активным операциям

В таблице 3 приведены значения доходности активных продуктов на конец прогнозного периода (октябрь 2010 года) в соответствии с вариантами прогноза.

Таблица 3. Прогнозные значения доходности активных продуктов в октябре 2010 года

Прогноз	Значение
Фактический	6,05%
П1 (пессимистичный)	6,36%
П2 (наиболее достижимый)	6,96%
П3 (оптимистический)	7,56%

Для принятия эффективных управленческих решений, руководству Банка необходимо выбрать наиболее оптимальный прогноз доходности активных продуктов. Для этого необходимо сравнить прогнозные значения с ретроспективной информацией. В таблице 4 представлены средние значения доходности активных продуктов по годам.

Таблица 4. Средние значения доходности активных продуктов

Год	1-е полугодие	2-е полугодие	За год
2007	7,06%	6,60%	6,83%
2008	7,13%	6,30%	6,71%
2009	5,06%	5,65%	5,36%

Подробнее рассмотрим каждый вариант прогноза. Фактически полученный прогноз показывает тенденцию к уменьшению доходности от активных розничных операций. Согласно прогнозу, в октябре 2010 года доходность от активных продуктов составит 6,05%. Данное значение находится немного выше среднего значения "кризисного" 2009 года. Но цель эффективного

управленческого решения состоит в том, чтобы вывести значения на "докризисный" уровень.

Согласно альтернативному варианту прогноза П1 доходность от активных операций в октябре 2010 года достигнет 6,36%. Данное значение находится на уровне доходности за 2-е полугодие 2008 года и также отражает "кризисное" состояние розничного банковского бизнеса.

Прогноз П2 показывает тенденцию к увеличению доходности от активных продуктов. Прогнозное значение на октябрь 2010 года составляет 6,96% и находится на уровне среднего значения доходности за "предкризисный" 2007 год. По мнению автора, это оптимальный уровень доходности, к которому стоит стремиться.

Прогнозное значение П3 в октябре 2010 года составит 7,56%. Это достаточно высокий уровень доходности, к которому также необходимо стремиться.

Наиболее реалистичный прогноз, который может стать основой для планирования розничного банковского бизнеса – это прогноз П2. В условиях временной приостановки программ "Автокредитование", "Ипотечное кредитование", существенно повлиять на увеличение общей доходности от активных продуктов может только увеличение доходности по продукту "Потребительское кредитование". Для достижения прогнозного значения П2 значение доходности по продукту "Потребительское кредитование" должно находиться на уровне 13,43% (при среднем значении за 2007 год – 17,7%). Для достижения прогнозного значения П3 значение доходности по продукту "Потребительское кредитование" должно находиться на уровне 20,49%. Получение показателя доходности 20,49% по продукту "Потребительское кредитование" маловероятно в ближайшее время, так как средний уровень доходности по данному продукту за 2008, 2009 годы снизился до 10,48% и 7,4% соответственно.

Можно сделать вывод, что прогноз П2 является достижимым. Однако необходимо отметить, что в посткризисный период достижение такого показателя потребует от Банка немалых усилий, так как главная задача Банка состоит не столько в наращивании кредитного портфеля, сколько в разумном сочетании доходности и риска от банковских операций.

Таким образом, в целях оптимизации розничного банковского бизнеса в посткризисных условиях необходимо уделять особое внимание процессам планирования и прогнозирования показателей деятельности на основе аналитической информации. Следует отметить, что прогнозирование и планирование показателей должно проводиться как на краткосрочную перспективу, так и на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

СПИСОК РАБОТ, ОПУБЛИКОВАННЫХ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Статьи в журналах и изданиях, рекомендованных ВАК:

1. Винокурова Е.А. Анализ рисков розничного бизнеса коммерческого банка [Текст] / Винокурова Е.А. // Финансы и кредит. - 2011. - № 7 (439). - С. 22-26. - 0,7 п.л.
2. Винокурова Е.А. Аналитическая информация о предкризисном и кризисном состояниях розничного бизнеса коммерческого банка [Текст] / Винокурова Е.А. // Вектор науки. - 2011. - № 2. - С. 146-149. - 0,6 п.л.

Статьи и тезисы докладов в других изданиях:

3. Винокурова Е.А. Денежно-кредитные отношения как существенный фактор возникновения мировых экономических кризисов [Текст] / Винокурова Е.А. // Импульс-2009: Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов, молодых ученых и предпринимателей в сфере экономики, менеджмента и инноваций. - Томск, 2009. - Том 1. - С. 17-19. - 0,3 п.л.
4. Винокурова Е.А. Проблемы управления розничным бизнесом коммерческих банков в условиях нестабильности экономики [Текст] / Винокурова Е.А. // Менеджмент XXI века: Стратегии, Технологии, Человеческие ресурсы: Материалы IX Международной научно-практической конференции. - Санкт-Петербург, 2009. - С. 147-148. - 0,3 п.л.
5. Винокурова Е.А. Розничный бизнес коммерческого банка как объект управления [Текст] / Винокурова Е.А. // Проблемы современной экономики: Материалы II Международной научно-практической конференции. - Новосибирск, 2010. - Часть 2. - С. 201-206. - 0,4 п.л.
6. Винокурова Е.А. Прогнозный анализ розничного банковского бизнеса на основе адаптивных моделей [Текст] / Винокурова Е.А. // Актуальные вопросы экономических наук: Материалы XXI Международной научно-практической конференции. - Новосибирск, - 2011. - Часть 2. - С. 136-142. - 0,4 п.л.
7. Винокурова Е.А. Классификация рисков розничного банковского бизнеса [Текст] / Винокурова Е.А. // Современные тенденции в экономике и управлении: Новый взгляд: Материалы X Международной научно-практической конференции. - Новосибирск, 2011. - Часть 2. - С. 57-60. - 0,3 п.л.
8. Винокурова Е.А. Методы и приемы прогнозного анализа [Текст] / Винокурова Е.А. // Повышение управленческого, экономического, социального и инновационно-технического потенциала предприятий, отраслей и народнохозяйственных комплексов: Материалы III Международной научно-практической конференции. - Пенза, 2011. - С. 59-63. - 0,3 п.л.

Автореферат

Подписано в печать 10.10.2011 г. Заказ № К1/1110. Тираж 100 экз.

Отпечатано в КОНИЦЕНТРЕ ООО "Ланфорт".

г. Йошкар-Ола, ул. К Маркса, 110, т. 45-55-64